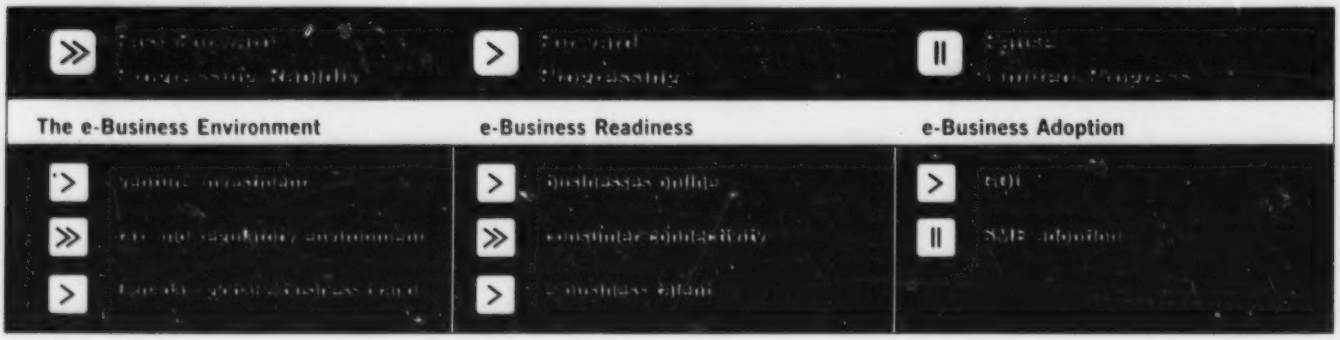
Report of the Canadian E-Business Opportunities Roundtable

March 2002

FAST FORWARD 3.0:

Maintaining the Momentum

www.ebusinessroundtable.ca



E-business is a key enabler in the creation of an innovative economy, one where productivity is enhanced and competitive advantage is achieved at the firm, industry and economy levels. E-business eases the transition from knowledge development to market applications. It is a channel and a tool for moving ideas into the products, processes and services that Canadians can use and the world wants to buy. Our ability to harness the power of e-business contributes directly and significantly to the high standard of living and quality of life Canadians enjoy today, and even more so in the future.

The importance of e-business has not diminished over the past year. Despite headlines proclaiming the death of dot-coms and the cooling of over-heated technology markets, e-business matters more than ever, because the new economy has become the whole economy. While much has been made of the big sell-off in technology stocks, little has been made of the fact that technology is still driving much of the wealth creation in Canada and worldwide.

PROMISING SIGNS

Canada continues to prosper in the Internet economy. Canada now ranks above or very close to the U.S. in terms of Internet users and Internet hosts, and sits at the top of G-7 countries in the share of population that uses the Internet. Canada is also a world leader in terms of connectedness and technological infrastructure, nipping at the heels of the U.S.

Firms doing business and R&D in Canada enjoy many advantages. Assuming no changes in the U.S., by 2005 Canadian firms will have a 5.4% corporate income tax rate advantage over their U.S. counterparts. Canada also offers the most favourable tax treatment for R&D among the G-7. Canada has seen a doubling in foreign direct investment in Canada since 1990, with an increasing share of investment going to knowledge-based industries in high-tech manufacturing and service sectors. On a cautionary note, however, Canada's overall market share of direct foreign investment is still falling.

THE E-BUSINESS ENVIRONMENT

> 2001 Canadian venture investment more robust than in the U.S.

Canada's venture capital community fared much better than the U.S. during a difficult 2001. According to Macdonald & Associates, U.S. disbursements were down 65%, from U.S.$104 billion in 2000 to U.S.$36.5 billion in 2001. Meanwhile, Canadian disbursements dropped only 27% from $6.6 billion to $4.9 billion.[1] In 2000, U.S. venture capital disbursements were over 20 times more than in Canada, but in 2001 this gap was reduced to just over 11 to 1, a ratio much closer to the relative population of the two nations. Canada held its own in 2001 because of relatively strong portfolios and more conservative investment strategies prior to 2001.[2]

Despite last year's dramatic decrease in global venture capital, disbursements from foreign investors in Canada actually grew slightly in 2001. Canada saw a slight increase from $1.585 billion in 2000 to $1.602 billion in 2001.[3] The largest percentage of foreign investment came from the contracting U.S. venture capital market. While the increase in foreign venture capital is positive, foreign investors indicate they will invest more aggressively with the implementation of new rules that allow them to invest in Canadian venture funds without being deemed resident in Canada, and hence subject to Canadian taxation.

Investment in Canada's technology clusters in 2001 offered signs that they were maturing. According to Macdonald & Associates, Ottawa alone enjoyed $1.1 billion in disbursements in 2001, of which $690 million was invested in communications and networking. British Columbia also appeared to be growing into a life science hub, with 40% of the $502 million disbursed in B.C. (compared to the 22% of national disbursements) going into life sciences investments. Vancouver saw 39% of $425 million in disbursements go into life sciences.[4]

In *Fast Forward 2.0*, the Roundtable noted that Canadian pension funds significantly under invest in venture capital relative to their peers in the U.S., particularly in terms of committing capital to professionally managed venture funds. In 1999, only 5.6% of new venture capital raised in Canada came from pension funds committing capital to Canadian venture funds. In 2000, this share rose to 11% before falling back to 3% in 2001. This is dramatically below the 40% share of total new capital commitments that pension funds accounted for in the U.S. in 2000. Achieving progress in this area is a priority because increased participation from pension funds would have a tremendous impact on capital available to Canadian entrepreneurs.

A handful of large Canadian pension funds, including Caisse de dépôt et placement du Québec, OMERS and Ontario Teachers Pension Plan, have become very active direct investors in recent years. However, this focus on direct investment limits the growth of the private independent venture funds, which are the backbone of the industry in other countries. While the large pension funds are critical to the development of a diverse venture capital industry, they represent only 25% of the venture capital under management in Canada, compared to approximately 85% of the venture capital under management in the U.S. With a significant increase in the amount that Canadian pension funds commit to venture capital, we could achieve levels comparable with those in the U.S. Considering the size of our economy relative to the U.S., by matching their levels of venture capital investment, Canada would in effect be surpassing them.

Tax and regulatory environment steadily improving

Tax changes introduced in 2000 and 2001 have continued to improve the climate for e-business and innovation in Canada. In 2000, we saw a drop in the federal capital gains inclusion rate from 75% to 50%, a reduction in the corporate tax rate that, when combined with announced provincial reductions, will make Canadian rates five percentage points lower than the U.S. rates by 2005. We also saw the treatment of employee stock options become more competitive with the U.S. and the creation of a tax-free rollover structure for qualified investment in young companies, which will encourage angel and venture capital investing.

The Roundtable's Capital Markets e-Team was a strong and effective proponent of these and other progressive tax changes that were introduced the following year. Over the last few years, the federal government has taken steps to ensure that Canadian shareholders of foreign corporations can participate, on a tax-deferred basis, in foreign mergers and corporate spin-offs. The 2001 Budget included two measures to facilitate the use of limited partnerships by Canadian pension funds and foreign investors in structuring their venture capital investments.

Despite these positive changes, the Roundtable sees room for further movement in tax and regulatory policy. The remaining barriers that inhibit foreign and domestic institutional investors from investing in Canadian venture capital funds must be removed. Efforts to improve our tax and regulatory regime should do more than put us on an equal footing with the U.S.; they should continue to position us to be more competitive than the U.S. Sustained and aggressive reform of our tax and regulatory structures may be our most effective lever in accelerating Canadian e-business.

Rising awareness of Canada's global e-business brand, but perception still trails performance

There is some evidence that Canada's international brand is beginning to improve. Canada moved up three spots to #4 in the high profile e-readiness rankings compiled by the Economist Intelligence Unit and Pyramid Research.[5] Also, despite a dramatic drop in worldwide venture funding, investors continued to find deals in Canada. Foreign disbursements in Canada actually increased slightly in 2001 despite the lower level of global activity. This can be read as a sign that the foreign venture capital community's opinion of Canadian companies is very positive.[6]

But not all reports were this positive. For example, Canada was ranked 12th out of 75 nations in a recent study of "Networked Readiness" compiled by the Center for International Development at Harvard and the World Economic Forum.

Overall, Canada's brand still has a long way to go and perception still trails performance. Many still see Canada as a difficult place for technology businesses to succeed and improving the country's international image is very much a work in progress.

E-BUSINESS READINESS

63% of businesses now online

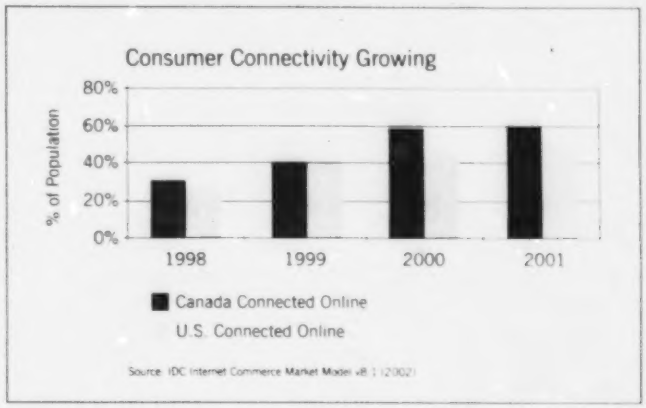
Canadian businesses eagerly embraced the Internet in 2000: 63% used the Internet, up from 53% in 1999, with increases across almost all industry sectors. The level of connectivity also continued to rise. Although over 70% of firms still access the Internet using regular dial-up modems, more than one-third have high-speed access through cable, ISDN/DSL, T1 or other faster connections.[7]

In 2001, half of Canada's small businesses were doing business online — an increase from 45% in 2000. While Canada has reached an important milestone in small business connectivity, we continue to lag well behind the U.S., where 77% of small businesses are online.[8]

The challenge going forward for many companies is to use the Internet more effectively to improve the efficiency of their operations in areas like sales, marketing, procurement, customer relationship management, human resources and communications — where e-business can generate dramatic gains in productivity.

Canadian consumers continue to move online

Canada continues to lead North America in connectivity, with the percentage of Canadians online reaching 60% in 2001. By comparison, only 52% of the U.S. population is online.



Despite this lead in connectivity, Canada's consumers continue to purchase online much less readily than their counterparts across the border. According to IDC, only 17% of the Canadian population purchased online, far less than the 27% of the U.S. population that purchased online in 2001.[9]

Modest progress in e-business talent

Building e-business skills and a strong technical workforce is, and must remain, a critical element in making Canada a more innovative and competitive economy. Canada needs to build its talent pool both by increasing the number of highly trained Canadians in and entering the workforce, and by attracting skilled people from outside the country. Though the economic cycle has taken some pressure off the demand for skilled workers in the short term, the projections for a longer term shortfall remain unaffected.

The Roundtable has continued to monitor e-business related programs and research institutes at universities and colleges around Canada, and notes that the number of programs continues to climb. Benchmarking our progress over time is essential; however, there is a need to assess the effectiveness of formal education institutions and workplace training in terms of their ability to operate in a global Internet economy and particularly their capacity to deliver e-education and online training.[10]

The federal government has begun to reform immigration policy and procedures to increase the flow of technical talent into Canada. Regulations that could improve the ability of highly qualified persons

to become landed immigrants are expected to come into effect in January 2003. Dealing with the significant number of applicant backlogs (estimated at 500,000) in the skilled worker category will enable Canada to compete more effectively against other nations for immigration talent.

E-BUSINESS ADOPTION

> Government online gaining some momentum

Although the Canadian government pushed back its pledge to have all key government services online from 2004 to 2005 in the 2001 Budget, there has nevertheless been a positive shift in the tone of the GOL debate. Four provinces and the federal government committed in writing to publish their GOL project plans. The President of the Treasury Board also established a private sector Advisory Panel in 2001 — following closely the recommendations of the Roundtable's GOL e-Team. The federal government announced its intention to provide $600 million in funding to implement the GOL strategy over the next four years. Finally, the government has begun to talk about GOL as more than a series of Web sites and instead as a fundamental shift in the way that government provides services to the population.

The Roundtable believes that the government has begun to understand and deal with the complexity of the internal restructuring that will be necessary to succeed in GOL. However, the needed transformation of back-office operations will be significantly more difficult than tasks completed to date, and will require sustained commitment and effort.

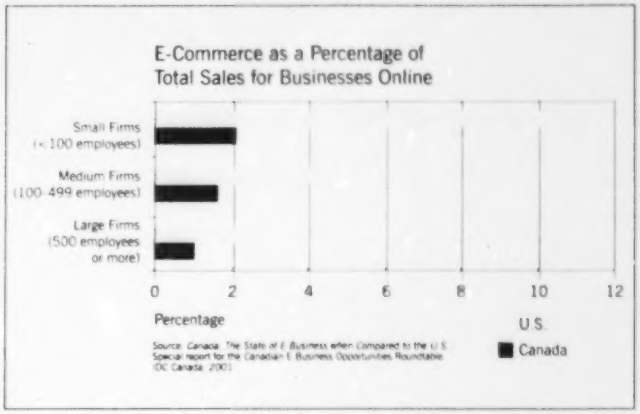
Some provincial and municipal governments have also moved to shift their activities online. But progress here has been uneven and the great potential for cost reduction and service improvement, especially in health care and education, is largely unfulfilled.

II Canadian SMEs slow to adopt e-business

E-commerce in Canada continues to grow. According to IDC, Canada had US$26.4 billion worth of e-commerce in 2001 — an increase of 69% from the 2000 figure of US$15.6 billion.[11]

However, small Canadian businesses still lag well behind their U.S. counterparts in e-business adoption. In 2000, e-commerce sales for small Canadian enterprises doing business online accounted for slightly over 2% of total sales, compared to over 10% for their counterparts in the U.S.

Canadian SMEs tend to be more reluctant to embrace e-business for sophisticated applications such as supply chain management or order processing and fulfillment. Many of them have not yet recognized that having a Web site is not enough to gain ground in a global Internet economy. They must exploit the power of the Internet to reach new customers, suppliers and employees that they could not otherwise reach. They must also overcome a narrow view of their markets, uncertainty over return on their e-business investment and resolve concerns over security and Web site integration.



Responding to this challenge, the Roundtable's Acceleration e-Team created an online 'toolkit'. By illustrating the potential return on investment (ROI), identifying local suppliers of e-business solutions, and discussing the relationship between Internet security and risk management, the SME E-Business Information Toolkit[12] helps demystify some key areas that inhibit small enterprises looking to innovate through e-business.

Expanding broadband connectivity is also important to the future of e-business, particularly for the 80% of Canadian communities that are not currently served.

The federal government's renewed commitment to GOL reflects the public's increased awareness of and demand for government services online:

- In 2001, 56% of Canadian Internet users visited a Government of Canada Web site
- 77% of Canadians think that the Internet will improve how they receive services from the Government of Canada
- 73% believe that putting services and information online is a good use of tax dollars
- 78% believe that GOL makes the government more innovative
- 77% believe that GOL will improve how Canadians interact with government

(Source: Communication Canada – Fall 2001; Listening to Canadians 2001 as cited in Government On-Line and Canadians, Government of Canada, January 2002)

---

[1] Macdonald & Associates. Numbers in Canadian dollars.
[2] http://www.redherring.com/vc/2002/0204/1528.html
[3] Macdonald & Associates. Numbers in Canadian dollars.
[4] Ibid.
[5] The Economist Intelligence Unit/Pyramid Research e-readiness rankings (http://www.ebusinessforum.com).
[6] Macdonald & Associates.
[7] "Survey of Electronic Commerce and Technology 2000", Statistics Canada, 2001.
[8] IDC, Internet Commerce Market Model, v8.1 (2002), U.S. Small Business Forecast: 2001-2006.
[9] IDC, Internet Commerce Market Model, v8.1 (2002).
[10] Details can be found at http://www.ebusinessroundtable.ca/talent/post_ecom.html.
[11] IDC, Internet Commerce Market Model, v8.1 (2002). Numbers in $U.S.
[12] http://www.ebusinessroundtable.ca/tools.html.

2001: THE ROUNDTABLE IN REVIEW

The Canadian E-Business Opportunities Roundtable was created in mid-1999 to accelerate Canada's leadership in the Internet economy. The Roundtable's goal has been to establish Canada as a globally recognized e-business leader to promote economic growth, job creation and better access to information, goods and services.

Over the past three years, the Roundtable has been active and prolific in fulfilling its mandate. We published two reports that showed where Canada was leading and lagging in e-business, and where the opportunities for capturing a greater share of the global Internet economy lie. In this, the Roundtable's final report on the state of e-business in Canada, we update our E-Report Card and highlight the achievements of Roundtable e-Teams in championing e-business initiatives and policy changes.

The five e-Teams, composed of over 100 public and private sector leaders, continued to 'move the needle' in 2001 when it came to closing the venture capital gap with the U.S. by successfully pressing for regulatory and tax reforms, facilitating e-business adoption in small- and medium-sized enterprises (SMEs), attracting and retaining skilled e-business talent, accelerating government online, and promoting Canada's e-business brand globally. The Roundtable developed strong international partnerships with like-minded business and policy organizations, such as the U.S. Committee for Economic Development. And we looked at the difficult and pressing problem of bridging the digital divide in an international workshop on that issue.

There are few private sector advisory groups that enjoy the support and success that the Roundtable has been fortunate enough to receive. While it was formed and led by the business community, the Roundtable has operated in full and equal partnership with the public sector. Many aspire to public–private sector partnerships without achieving the level of cooperation and effectiveness that have been the hallmarks of the Roundtable. The quality of this partnership has made our analysis more thoughtful, our understanding of the issues much deeper and our advice on how to address them much sounder.

Many, indeed most, of our recommendations — from changing the tax regime to expanding the venture capital pool to making Canada a hotbed of innovation — have been adopted in successive budgets and announcements by the federal government. As the Roundtable winds down its activities, we look forward to other organizations continuing and expanding this legacy of achievement as Canada pursues an innovation agenda to drive our success in the new economy.

David Pecaut
Chair

ROUNDTABLE MILESTONES

November 1999
Roundtable presents submission to the House of Commons Standing Committee on Finance

January 2000
Release of ***Fast Forward: Accelerating Canada's Leadership in the Internet Economy***

May 2000 to March 2001
Roundtable co-hosts series of **Regional Workshops** for SMEs on how to use e-business to enhance productivity and increase sales. More than **2,200** participants in eight cities across Canada — Halifax, Sainte-Foy, Montreal, Toronto, Kitchener-Waterloo, Winnipeg, Edmonton and Vancouver

September 2000
Capital Markets e-Team presents submission to House of Commons Standing Committee on Finance

October 2000
Acceleration e-Team releases ***Regional Roundtable Events Report***

November 2000
Talent Pool e-Team releases ***E-Commerce in Canadian Universities***

Acceleration e-Team launches first ***Canada–U.S. e-Business Gap Analysis***

February 2001
Release of ***Fast Forward 2.0: Taking Canada to the Next Level***

Acceleration e-Team presents submission to the National Broadband Task Force

Business Council of Australia launches e-business roundtable modeled on the Canadian E-Business Opportunities Roundtable

March 2001
Acceleration e-Team releases ***Analysis of Barriers Impeding e-Business Adoption Among Canadian SMEs***

May 2001
Roundtable and the Committee for Economic Development (CED) co-host ***The Digital Economy and North American Growth***, a joint Canada/U.S. forum in New York City

June 2001
Roundtable presents to House of Commons Standing Committee on Industry, Science and Technology

Acceleration e-Team releases second ***U.S.–Canada E-Business Gap Analysis***

August 2001
Talent Pool e-Team releases ***Electronic Commerce in Canadian Community Colleges and Institutes of Technology***

September 2001
President of the Treasury Board announces the formation of the Government On-Line Advisory Panel, following closely the recommendations of the GOL e-Team

Acceleration e-Team publishes ***E-Business: Success in the Post-Dot-Com World***, a special insert in *Canadian Business* that provides an overview of how Canadian SMEs are adopting e-business and profiles a number of successful small firms. Almost **100,000** copies distributed nationwide

October 2001
Acceleration e-Team launches ***SME e-Business Information Toolkit***, designed to help Canadian small business overcome common barriers to e-business adoption

Roundtable hosts workshop on the digital divide in Toronto: ***The Private Sector's Role in Creating Digital Opportunities***

November 2001
Capital Markets e-Team partners in launch of the first-ever Canadian Angel Investors Summit

Fall 2002
Publication of ***Innovation Nation***, an e-book profiling 30 Canadian technology innovation success stories and championed by the e-Branding Team

ROUNDTABLE BUDGET SCORECARD

• Enable Canadian e-business start-ups to attract and retain talented employees by changing the tax treatment of stock options to be more comparable to U.S. rules	• Postponed the taxation of capital gains on shares acquired under qualifying stock options to when shares are sold, rather than when the options are exercised
• Reduce capital gains taxes to encourage new venture funding	• Immediately lowered the capital gains inclusion rate from three-quarters to two-thirds and allowed for the tax-free rollover of capital gains on qualified investments from one small business to another
• Narrow the gap between Canadian and U.S. corporate taxation rates	• Reduced corporate tax rates from 28% to 21% within five years for sectors currently facing the highest tax rates (including high-tech industries), beginning with a reduction to 27% on January 1, 2000
• Expand the pool of available seed capital in Canada for Internet-related businesses	• Injected $80M of new equity into the Business Development Bank of Canada (BDC) to support knowledge-based economy lending
• Reduce capital gains tax to 30% for assets held more than one year	• Capital gains tax reduced to 50% immediately
• More generous capital gains deferral upon reinvestment of gains in qualified small businesses to encourage angel and investor funding	• Increased deferral from $500K to $2M; size of company increased from $10M to $50M; individuals only
• Lower personal taxes to retain talent in Canada	• Taxes decreased by up to 3% for taxable incomes up to $100K; deficit reduction surtax eliminated immediately
• Efficient tax treatment of cross-border share mergers	• Announced intent to develop roll-over rule in consultation with private sector
• Better treatment of employee stock ownership plans	• Deduction for employee stock options increased from 1/3 to 1/2, consistent with new 50% capital gains rate
• Expand use of RRSPs for early-stage venture employees	• Self employed now able to deduct employer portion of CPP/QPP
• Tax deductibility of student loan principal	• Increased education tax credit from $200 to $400 per month
• Remove roadblocks to Canadian pension fund investment in venture capital funds by increasing the ownership limits on Qualified Limited Partnerships (QLPs)	• Proposed eliminating the 30% ownership limit beginning 2002 for Qualified Limited Partnerships
• Eliminate tax on capital gains realized by foreign investors by allowing non-resident investors to invest in Canadian QLPs on the same terms as Canadian investors	• Section 115.2 of the Income Tax Act to be amended so that non-resident partners will not be considered carrying on business in Canada — and subject to Canadian taxes — simply because the partnership benefits from investment management or administration advice provided by Canadian residents
• Stimulate economic growth through Government On-Line (GOL) by devoting a portion of economic stimulus funding to accelerate GOL adoption	• The government is providing $600M over the next four years to implement the Government On-Line strategy by 2005 and has committed additional resources to modernize information management and IT infrastructure of government departments and agencies

Roundtable Members

David Pecaut, (Chair), President and CEO, iFormation Group

Kathryn Beaton, President and CEO, Hydro One Markets Inc.

Leonard J. Brody, CEO and Chairman, Ipreo

Rick Brown, Vice President, Strategic Planning, Sears Canada

Lloyd Darlington, President and Chief Executive Officer, Emfisys, The Bank of Montreal

Gaylen Duncan, President and CEO, Information Technology Association of Canada

John F. Eckert, Managing Partner, McLean Watson Capital

Anne Golden, President and CEO, Conference Board of Canada

Robert Greenhill, Vice President, Strategic Initiatives, Bombardier

Louise Guay, President, Public Technology Multimedia Inc.

V. Peter Harder, Deputy Minister, Industry Canada

Matt Holland, Vice President and Managing Director, The Boston Consulting Group (Canada)

Dean Hopkins, President and CEO, Cyberplex

Nancy Hughes Anthony, President and CEO, Canadian Chamber of Commerce

David Johnston, President, University of Waterloo

Pierre Laferriere, Senior Vice President, Telesystem Ltd.

Claude Lajeunesse, President and Vice Chancellor, Ryerson University

Patrick Lavelle, Chairman of the Board, Export Development Corporation

Martin Lippert, Vice Chairman and CIO, The Royal Bank of Canada

Vernon Lobo, Managing Director, Mosaic Venture Partners

Ronan McGrath, President, Rogers Shared Services

Richard Nathan, Managing Director, Brightspark Ventures, L.P.

Peter Nicholson, Chief Strategy Officer, BCE Inc.

Ken Nickerson, Clearpulse

Kelvin Ogilvie, President, Acadia University

Roger Palmer, Deputy Minister, Alberta Environment

Gerry Pond, Executive Vice President, Aliant Inc.

Anna Porter, Publisher and CEO, Key Porter Books

Jesse Rasch, Chairman, InQuent Technologies

Hal Ryckman, Executive Vice President, Western Canada, EDS Canada Inc.

Gerri Sinclair, President, Premier's Council on Technology, Province of B.C.

Jean-Pierre Soublière, President & CEO, Anderson Soublière Inc.

John Wetmore, Vice President, Americas, IBM.com

Ted Wozniak, Vice President, Information Technology, Magna International

Strategic Advisors

Mary Macdonald, Macdonald & Associates (Canadian Venture Capital)

Michael O'Neil, IDC Canada (Internet Data and Research)

Scott Wilkie, Osler, Hoskin and Harcourt LLP (Tax and Public Policy)

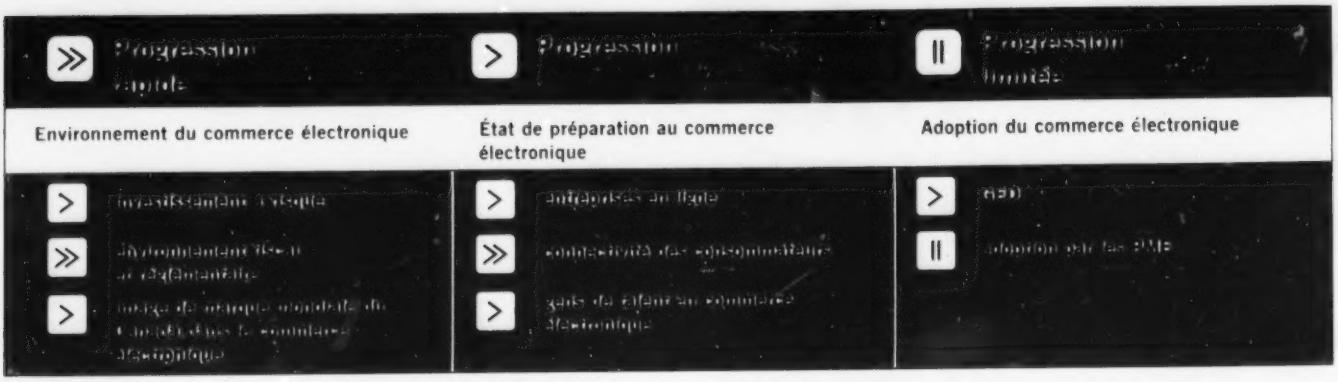
Rapport de la Table ronde
sur les possibilités des affaires
électroniques canadiennes

Mars 2002

Pour une progression *rapide* 3.0

Continuer sur notre lancée

www.tableronde.ca



Le commerce électronique est un élément clé de la création d'une économie novatrice, qui entraîne un accroissement de la productivité et qui procure un avantage concurrentiel à l'entreprise, à l'industrie et à l'économie. Le commerce électronique facilite la transition de l'acquisition des connaissances aux applications dans le marché. C'est à la fois un canal et un outil pour intégrer les idées à des produits, des processus et des services que les Canadiens peuvent utiliser et que le monde veut acheter. Notre capacité d'exploiter le pouvoir du commerce électronique contribue directement et sensiblement à la qualité et au niveau de vie dont jouissent les Canadiens aujourd'hui et dont ils jouiront encore davantage demain.

L'importance du commerce électronique n'a pas diminué au cours de la dernière année. Malgré les manchettes proclamant l'échec des dot-coms et le ralentissement des marchés surchauffés de la technologie, le commerce électronique compte plus que jamais parce que la nouvelle économie est devenue l'économie tout entière. Même si on a fait grand cas du dégagement massif d'actions dans les entreprises de technologie, on n'a guère mentionné que la technologie continue d'expliquer une grande partie de la création de richesse au Canada et dans le monde.

SIGNES PROMETTEURS

Le Canada continue de prospérer dans l'économie sur Internet. Le Canada se classe aujourd'hui au-dessus ou très près des États-Unis pour ce qui est du nombre d'utilisateurs d'Internet et d'hôtes sur Internet et vient en tête des pays du G-7 en ce qui touche la proportion de la population qui utilise Internet. Le Canada est également un chef de file mondial sur les plans de la connectivité et de l'infrastructure technologique et talonne les États-Unis à ces chapitres.

Les entreprises qui font des affaires et de la R-D au Canada jouissent de nombreux avantages. En supposant qu'aucun changement ne surviendra aux États-Unis, les entreprises canadiennes auront en 2005 un avantage de 5,4 p. 100 sur les entreprises américaines en taux d'imposition des sociétés. Le Canada offre également le traitement fiscal de la R-D le plus favorable du G-7. Le Canada a vu l'investissement étranger direct doubler depuis 1990 et la part de cet investissement allant dans des industries fondées sur les connaissances dans les secteurs des services et de la fabrication de pointe s'accroître. Il faut faire une mise en garde cependant : le part du marché global de l'investissement étranger direct du Canada continue de diminuer.

L'ENVIRONNEMENT DU COMMERCE ÉLECTRONIQUE

> L'investissement à risque canadien en 2001 est supérieur à celui des États-Unis

Le milieu canadien du capital de risque a fait mieux qu'aux États-Unis au cours de cette difficile année 2001. Selon Macdonald & Associates, les débours ont chuté de 65 p. 100 aux États-Unis, passant de 104 milliards à 36,5 milliards de dollars U.S. en 2001. Entre-temps, les débours canadiens ont diminué de seulement 27 p. 100, de 6,6 milliards à 4,9 milliards de dollars.[1] En 2000, l'investissement en capital de risque aux États-Unis était plus de 20 fois supérieur à l'investissement au Canada, mais en 2001 cet écart a été réduit à un ratio de 11 : 1, ce qui correspond de beaucoup plus près à la population relative des deux pays. Le Canada a tenu son bout en 2001 en raison de la force relative des portefeuilles et de la nature plus prudente des stratégies d'investissement avant 2001.[2]

Malgré la diminution radicale de l'investissement mondial en capital de risque l'an dernier, les débours des investisseurs étrangers au Canada ont légèrement augmenté en 2001. Le Canada a observé une légère croissance de 1,585 milliards de dollars en 2000 à 1,602 milliards de dollars en 2001.[3] La plus grande partie de l'investissement étranger est venue du marché américain décroissant du capital de risque. Si l'augmentation de l'investissement étranger en capital de risque est une bonne chose, les investisseurs étrangers signalent qu'ils investiront de façon plus dynamique par suite de l'adoption de nouvelles règles qui leur permettent d'investir dans des fonds de capital de risque canadiens sans être considérés comme des résidants du Canada, donc sans être assujettis à l'impôt canadien.

L'investissement dans les grappes de technologies du Canada en 2001 a présenté des signes de mûrissement. Selon Macdonald & Associates, Ottawa a profité à elle seule de débours de 1,1 milliard de dollars CAN en 2001, dont 690 millions de dollars dans les communications et le réseautage. La Colombie-Britannique a semblé elle aussi croître dans un centre de sciences de la vie, 40 p. 100 des 502 millions de dollars déboursés en C.-B. (comparativement à 22 p. 100 des débours nationaux) allant dans des investissements en sciences de la vie. À Vancouver, 39 p. 100 des investissements de 425 millions de dollars sont allés aux sciences de la vie.[4]

Dans *Pour une progression rapide 2.0*, la Table ronde soulignait que les caisses de retraites canadiennes avaient passablement moins investi en capital de risque que les fonds de pension américains, en particulier en ce qui concerne l'engagement de capitaux dans des fonds de capital de risque gérés par des professionnels. En 1999, seulement 5,6 p. 100 des nouveaux capitaux de risque canadien sont venus de caisses de retraite engageant des capitaux dans des fonds de capital de risque canadiens. En 2000, cette proportion est passée à 11 p. 100 avant de retomber à 3 p. 100 en 2001. Ces pourcentages sont nettement inférieurs aux 40 p. 100 des nouveaux engagements de capitaux représentés par les fonds de pension américains en 2000. Il est prioritaire de faire des progrès dans ce domaine parce qu'une participation accrue des caisses de retraite aurait une incidence remarquable sur l'accès des entrepreneurs canadiens aux capitaux.

Une poignée de grands fonds de pension canadiens, dont la Caisse de dépôt et placement du Québec, OMERS et le Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario, sont devenus des investisseurs directs actifs ces dernières années. Toutefois, cette orientation vers l'investissement direct limite la croissance des fonds de capital de risque indépendants privés, qui constituent le pivot de l'industrie dans d'autres pays. Même si ces grands fonds sont essentiels au développement d'une industrie du capital de risque diversifiée, ils ne représentent que 25 p. 100 des capitaux de risque gérés au Canada, comparativement à environ 85 p. 100 des capitaux de risque gérés aux États-Unis. Avec une augmentation sensible du montant que les caisses de retraite canadiennes engagent en capital de risque, nous pourrions atteindre des niveaux comparables à ceux des États-Unis. Si l'on tient compte de la taille de notre économie par rapport à celle des É.-U., le Canada pourrait en fait surclasser les Américains en égalant leurs niveaux d'investissement en capital-risque.

Amélioration constate de l'environnement fiscal et réglementaire

Les modifications fiscales adoptées en 2000 et 2001 ont continué d'améliorer le climat pour le commerce électron que et l'innovation au Canada. En 2000, le gouvernement fédéral a réduit de 75 à 50 p. 100 le taux d'inclusion des gains en capital, une réduction du taux d'imposition des sociétés qui, conjuguée aux réductions provinciales annoncées, abaissera les taux canadiens à 5 points de pourcentage de moins que les taux américains en 2005. Le traitement des options d'achat d'actions des employés est également devenu plus concurrentiel avec celui des États-Unis et nous avons assisté à la création d'une structure de transfert libre d'impôt des investissements admissibles dans les jeunes entreprises qui stimulera l'investissement en capital de risque et d'appoint.

L'équipe des marchés des capitaux de la Table ronde a proposé avec fermeté et efficacité ces modifications et d'autres modifications fiscales progressistes adoptées l'année suivante. Ces quelques dernières années, le gouvernement fédéral a pris des mesures pour veiller à ce que les actionnaires canadiens de sociétés étrangères puissent participer, avec report d'impôt, aux cessions d'actions et aux fusions étrangères. Le budget de 2001 comprenait deux mesures visant à faciliter la constitution de sociétés en commandite par les caisses de retraite canadiennes et les investisseurs étrangers pour structurer leurs investissements en capital de risque.

Malgré ces changements favorables, la Table ronde estime qu'il est encore possible d'améliorer la politique fiscale et réglementaire. Les derniers obstacles à l'investissement dans des fonds canadiens de capital de risque par les investisseurs institutionnels canadiens et étrangers doivent être éliminés. Les efforts visant à améliorer notre régime fiscal et réglementaire doivent nous procurer plus qu'une égalité avec les États-Unis; ils doivent nous permettre de devenir plus concurrentiels que les États-Unis. Une réforme continue et dynamique de nos structures fiscales et réglementaires peut être notre meilleur moyen de stimuler le commerce électronique canadien.

La notoriété mondiale du commerce électronique canadien s'accroît mais la perception accuse toujours un retard sur le rendement

On observe des signes d'amélioration de l'image de marque internationale du Canada. Le Canada s'est hissé du septième au quatrième rang du classement sélect des pays prêts au commerce électronique établi par The Economist Intelligence Unit/Pyramid Research.[5] De plus, malgré une chute radicale du financement mondial en capital de risque, les investisseurs ont continué de conclure des marchés au Canada. Les débours étrangers au Canada ont en fait légèrement augmenté en 2001 en dépit du ralentissement de l'activité mondiale. Ces données peuvent être interprétées comme un signe que la communauté étrangère du capital de risque a une opinion très favorable du Canada.[6]

Mais tous les rapports ne sont pas aussi encourageants. Par exemple, le Canada occupait le 12e rang sur 75 pays dans une récente étude de « l'état de préparation au réseautage » établi par le Center for International Development, de Harvard, et le Forum économique mondial.

Dans l'ensemble, la marque canadienne a encore un bon bout de chemin à faire et sa perception accuse toujours un retard sur le rendement. Nombreux sont ceux qui perçoivent le Canada comme un endroit où les entreprises de technologie éprouvent de la difficulté à prospérer et l'amélioration de l'image de marque internationale du pays demeure un travail inachevé.

ÉTAT DE PRÉPARATION AUX AFFAIRES ÉLECTRONIQUES

63 p. 100 des entreprises sont maintenant en ligne

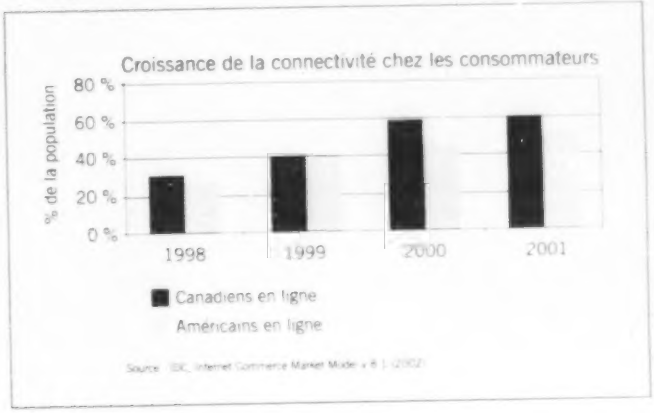
Les entreprises canadiennes se sont ralliées avec empressement à Internet en 2000, car 63 p. 100 d'entre elles ont utilisé Internet au cours de l'année, chiffre en hausse par rapport au pourcentage de 53 p. 100 atteint en 1999. La hausse a été observée dans presque tous les secteurs d'activités. Le niveau de connectivité a aussi continué à augmenter. Plus de 70 p. 100 des entreprises utilisent toujours un modem ordinaire pour naviguer sur Internet, mais plus du tiers se sont offert le service haute vitesse, par le truchement du câble, de lignes RNIS/DSL, de lignes T1, ou d'autres connexions plus rapides.[7]

En 2001, la moitié des petites entreprises du Canada faisaient déjà des affaires en ligne — proportion en hausse de 5 p. 100 par rapport à 2000. Bien que le Canada ait franchi une étape majeure dans le domaine de la connectivité des petites entreprises, nous continuons à tirer considérablement de l'arrière par rapport aux États-Unis, où 77 p. 100 des petites entreprises sont branchées à Internet.[8]

À partir de maintenant, le défi que beaucoup d'entreprises devront relever consiste à utiliser Internet plus efficacement pour améliorer l'efficacité de leurs activités dans des domaines comme les ventes, le marketing, l'approvisionnement, la gestion des relations avec la clientèle, les ressources humaines et les communications, dans lesquels les affaires électroniques peuvent entraîner des gains de productivité spectaculaires.

Les consommateurs canadiens continuent à se brancher

Le Canada devance toujours les autres pays d'Amérique du Nord en matière de connectivité, le pourcentage de Canadiens branchés ayant atteint 60 p. 100 en 2001. À titre comparatif, seulement 52 p. 100 de la population des États-Unis est en ligne.



Malgré l'avance du Canada au chapitre de la connectivité, les consommateurs canadiens font toujours beaucoup moins d'achats par Internet que leurs homologues américains. Selon IDC, seulement 17 p. 100 de la population canadienne achète sur Internet, beaucoup moins que le pourcentage de 27 p. 100 affiché par la population américaine en 2001.[9]

Gain modeste au chapitre de la réserve de talents liée aux affaires électroniques

Pour que l'économie canadienne devienne plus novatrice et compétitive, il est absolument essentiel que nos compétences en matière d'affaires électroniques et notre main-d'œuvre technique soient et restent très fortes. Le Canada a besoin d'accroître sa réserve de talents non seulement en augmentant le nombre de Canadiens hautement qualifiés qui sont déjà ou qui entrent sur le marché du travail, mais aussi en attirant au pays des immigrants qualifiés. Même si le cycle économique a réduit quelque peu, à court terme, les pressions exercées sur la demande de travailleurs qualifiés, les projections à long terme font toujours état d'un manque à gagner à ce chapitre.

La Table ronde a continué à surveiller les programmes d'études et les instituts de recherche liés aux affaires électroniques dans les universités et collèges du Canada et a constaté que le nombre de programmes continue à grimper. Il est essentiel d'évaluer les progrès que nous faisons d'une année à l'autre, mais il est nécessaire d'évaluer l'efficacité des institutions d'enseignement et de la formation en milieu de travail pour déterminer si elles sont en mesure de fonctionner dans un économie planétaire axée sur Internet et surtout s'ils peuvent fournir des services d'enseignement électronique et de formation en ligne.[10]

Le gouvernement fédéral a commencé à réformer sa politique et ses procédures pour accroître le nombre de spécialistes qui émigrent au Canada. Un certain nombre de règlements qui pourraient aider les travailleurs hautement qualifiés à devenir résidents permanents devraient entrer en vigueur en janvier 2003. S'il parvient à débloquer les très nombreuses demandes en souffrance (dont le nombre est évalué à 500 000) présentées par des travailleurs qualifiés, le Canada pourra se mesurer plus efficacement aux autres pays qui lui font concurrence sur les marchés étrangers de la main-d'œuvre qualifiée.

ADHÉSION AUX AFFAIRES ÉLECTRONIQUES

> Le Gouvernement en direct a le vent en poupe

Même si le gouvernement canadien a reporté de 2004 à 2005 l'engagement qu'il avait pris dans le Budget 2001, pour ce qui est d'offrir ses principaux services par voie électronique, le ton des débats sur le GED s'est néanmoins beaucoup amélioré. Quatre provinces et le gouvernement fédéral se sont engagés par écrit à publier les plans qu'ils ont dressés relativement au GED. La présidente du Conseil du Trésor a également mis sur pied, en 2001, un groupe consultatif du secteur privé, exactement comme le lui a recommandé l'é-Quipe de la Table ronde sur le GED. Le gouvernement fédéral a annoncé qu'il avait l'intention de consacrer 600 millions de dollars à la mise en œuvre de la stratégie du GED au cours des quatre prochaines années. Enfin, le gouvernement a commencé à parler du GED, non pas comme la mise en place d'une série de sites Web, mais plutôt comme d'une façon entièrement nouvelle de fournir des services gouvernementaux à la population.

La Table ronde pense que le gouvernement a commencé à comprendre et à prendre en compte la complexité de la restructuration interne qu'il faudra mettre en place pour que le GED se réalise. Cependant, la nécessaire transformation des activités qui ont lieu en arrière-boutique sera considérablement plus difficile que les tâches effectuées jusqu'à présent, et elle exigera des engagements et des efforts soutenus.

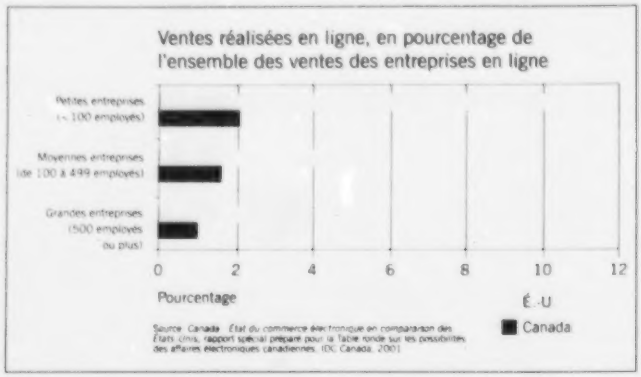
Certaines administrations provinciales et municipales ont aussi pris un certain nombre de mesures pour transférer leurs activités sur Internet, mais les progrès ont été inégaux et on n'a toujours pas profité, dans la majorité des cas, des énormes possibilités que la réduction des coûts et l'amélioration des services peuvent offrir, surtout dans les domaines de la santé et de l'éducation.

II Les PME canadiennes tardent à se rallier aux affaires électroniques

Au Canada, le commerce électronique continue à prendre de l'expansion. Selon IDC, la valeur du cybercommerce, au Canada, a atteint 26,4 milliards de dollars américains en 2001 — ce qui représente une hausse de 69 p. 100 par rapport à l'an 2000 (15,6 G$US).[1]

Cependant, les petites entreprises canadiennes sont toujours loin derrière leurs homologues américaines, pour ce qui est de l'adoption des affaires électroniques. En l'an 2000, les ventes que les petites entreprises canadiennes ont réalisées par voie électronique ont représenté à peine plus de 2 p. 100 de l'ensemble de leurs ventes, contre plus de 10 p. 100 pour leurs homologues américaines.

Les PME canadiennes ont généralement moins tendance à adopter les affaires électroniques pour des applications complexes comme la gestion de leur circuit d'approvisionnement ou le traitement des commandes. Beaucoup d'entre elles n'ont pas encore réalisé qu'il ne suffit pas d'avoir un site Web pour percer dans l'économie planétaire qui s'est installée sur Internet. Elle doivent exploiter la puissance d'Internet pour atteindre les nouveaux clients, les nouveaux fournisseurs et les nouveaux employés qu'elles ne pourraient pas atteindre



autrement. Elles doivent également chasser les perspectives réductionnistes qu'elles entretiennent à l'égard de leurs marchés, surmonter les incertitudes qu'elles éprouvent à l'égard du rendement de leurs investissements dans le domaine des affaires électroniques et calmer leurs préoccupations au sujet de la sécurité et de l'intégration des sites Web.

Pour relever ce défi, l'Équipe de l'accélération de l'adoption du commerce électronique de la Table ronde a créé une trousse d'outils en ligne. La trousse comporte des outils qui traitent du rendement possible des investissements, certains qui présentent des fournisseurs de solutions axées sur le commerce électronique et d'autres qui traitent du lien entre la sécurité Internet et la gestion du risque; la Trousse d'information sur la commerce électronique pour les PME[12] contribue ainsi à démystifier certains des principaux obstacles qui nuisent aux petites entreprises qui veulent innover grâce au commerce électronique.

L'expansion de la connectivité à large bande sera aussi un élément important pour l'avenir des affaires électroniques, surtout pour les quelque 80 p. 100 de collectivités canadiennes qui n'ont pas encore accès aux services.

L'engagement renouvelé du gouvernement fédéral envers le GED reflète le fait que le public est plus sensibilisé aux services gouvernementaux en direct et qu'il en demande davantage :

- En 2001, 56 p. 100 des internautes canadiens ont visité un site Web du gouvernement du Canada
- 77 p. 100 des Canadiens pensent qu'Internet améliorera la façon dont ils obtiennent des services du gouvernement du Canada
- 73 p. 100 pensent que la diffusion en direct de services et de renseignements correspond à une bonne utilisation des deniers publics
- 78 p. 100 pensent que le GED rend le gouvernement plus novateur
- 77 p. 100 pensent que le GED améliorera la façon dont les Canadiens communiquent avec le gouvernement

(Source : Communication Canada – automne 2001; *À l'écoute des Canadiens 2001*, cité dans *Le gouvernement en direct et les Canadiens*, gouvernement du Canada, janvier 2002)

---

[1] Macdonald & Associates. Montants en dollars canadiens.

[2] http://www.redherring.com/vc/2002/0204/1528.html

[3] Macdonald & Associates. Montants en dollars canadiens.

[4] Ibid.

[5] The Economist Intelligence Unit/Pyramid Research e-readiness rankings (http://www.ebusinessforum.com).

[6] Macdonald & Associates.

[7] Enquête sur le commerce électronique et la technologie 2000, Statistique Canada, 2001.

[8] IDC, *Internet Commerce Market Model*, v. 8.1 (2002), U.S. Small Business Forecast, 2001–2006.

[9] IDC, *Internet Commerce Market Model*, v. 8.1 (2002).

[10] Détails se trouvent à http://tableronde.ca/talents/come_post.html.

[11] IDC, *Internet Commerce Market Model*, v. 8.1 (2002).

[12] http://tableronde.ca/outils.html.

2001 : LA TABLE RONDE EN REVUE

La Table ronde sur les possibilités des affaires électroniques canadiennes a été créée au milieu de 1999 pour accélérer la participation du Canada à l'économie sur Internet. Le but de la Table ronde était de faire du Canada un chef de file mondialement reconnu dans le domaine du commerce électronique afin de stimuler la croissance économique, la création d'emplois et afin d'améliorer l'accès à l'information, aux biens et aux services.

Au cours des trois dernières années, la Table ronde s'est montrée active et prolifique dans la réalisation de son mandat. Nous avons publié deux rapports qui montraient dans quels aspects du commerce électronique le Canada avait de l'avance et du retard et quelles étaient les possibilités d'accroître sa part de l'économie mondiale sur Internet. Dans ce rapport final de la Table ronde sur l'état du commerce électronique au Canada, nous mettons à jour notre Rapport électronique et nous soulignons les réalisations des é-Quipes de la Table ronde dans la promotion des initiatives de commerce électronique et des changements à la politique.

Les cinq é-Quipes, composées de plus de 100 dirigeants des secteurs public et privé, ont continué de « pousser leurs pions » en 2001 pour combler l'écart avec les États-Unis dans l'accès au capital de risque en réussissant à obtenir des réformes réglementaires et fiscales, en facilitant l'adoption du commerce électronique par les petites et moyennes entreprises, en attirant et en gardant des gens compétents en commerce électronique et en faisant la promotion mondiale du commerce électronique canadien. La Table ronde a constitué de solides partenariats internationaux avec des entreprises et des organismes d'élaboration de politiques d'optique commune, comme le U.S. Committee for Economic Development. Et nous nous sommes penchés sur l'épineux et urgent problème du fossé numérique à combler à l'occasion d'un atelier international sur cette question.

Rares sont les groupes consultatifs du secteur privé à bénéficier du soutien et du succès que la Table ronde a eu la bonne fortune d'obtenir. Bien qu'elle ait été formée et dirigée par le milieu des affaires, la Table ronde a fonctionné en partenariat à part entière et égale avec le secteur public. Nombreux sont ceux qui aspirent à des partenariats entre les secteurs public et privé sans parvenir au degré de coopération et d'efficacité qui a caractérisé la Table ronde. La qualité de ce partenariat nous a permis d'approfondir notre analyse, d'améliorer notre compréhension des questions et d'offrir des conseils beaucoup plus judicieux sur la façon de les résoudre.

Bon nombre, la plupart en fait, de nos recommandations — des modifications au régime fiscal à l'accroissement de la réserve de capitaux de risque et à la transformation du Canada en foyer d'innovation — ont été présentées dans les annonces et adoptées dans les budgets successifs du gouvernement fédéral. Au moment où la Table ronde met progressivement un terme à ses activités, nous souhaitons que d'autres organisations enrichissent cet héritage de réalisations alors que le Canada met en œuvre un programme d'innovation devant assurer sa réussite dans la nouvelle économie.

Le président
David Pecaut

RÉALISATIONS MARQUANTES DE LA TABLE RONDE

Novembre 1999
La Table ronde soumet une présentation au Comité permanent des finances de la Chambre des communes

Janvier 2000
Publication de ***Pour une progression rapide ou comment faire du Canada un leader dans l'économie sur Internet***

Mai 2000 à mars 2001
La Table ronde est l'hôte conjoint d'une série d'**ateliers régionaux** pour les PME sur les moyens d'utiliser le commerce électronique pour accroître la productivité et les ventes. Plus de **2 200** participants dans huit villes du Canada — Halifax, Sainte-Foy, Montréal, Toronto, Kitchener-Waterloo, Winnipeg, Edmonton et Vancouver

Septembre 2000
L'é-Quipe des marchés des capitaux soumet une présentation au Comité permanent des finances de la Chambre des communes

Octobre 2000
L'é-Quipe de l'accélération des affaires électroniques publie son ***Rapport sur les événements régionaux***

Novembre 2000
L'é-Quipe de la réserve de talents publie ***Le commerce électronique dans les universités canadiennes***

L'é-Quipe de l'accélération des affaires électroniques lance sa première ***Canada–U.S. e-Business Gap Analysis (Analyse de l'écart Canada–É.-U. en matière de commerce électronique)***

Février 2001
Publication de ***Pour une progression rapide 2.0 : Faire passer le Canada au palier suivant***

L'é-Quipe de l'accélération des affaires électroniques soumet une présentation au Groupe de travail national sur les services à large bande

Le Business Council of Australia crée une table ronde sur le commerce électronique sur le modèle de la Table ronde sur les possibilités des affaires électroniques canadiennes

Mars 2001
L'é-Quipe de l'accélération des affaires électroniques publie ***Analyse des obstacles à l'adoption du commerce électronique par les PME canadiennes***

Mai 2001
La Table ronde et le Comité pour le développement économique (CDE) sont les hôtes conjoints de ***The Digital Economy and North American Growth***, un forum conjoint Canada–É.-U. à New York

Juin 2001
La Table ronde soumet une présentation au Comité permanent de l'industrie, de la science et de la technologie de la Chambre des communes

L'é-Quipe de l'accélération des affaires électroniques publie sa deuxième ***Canada–U.S. e-Business Gap Analysis (Analyse de l'écart Canada–É.-U. en matière de commerce électronique)***

Août 2001
L'é-Quipe de la réserve de talents publie ***Le commerce électronique dans les collèges communautaires et les instituts de technologie du Canada***

Septembre 2001
Le président du Conseil du Trésor annonce la création du Groupe conseil sur le gouvernement en direct, conformément aux recommandations de l'é-Quipe des gouvernements en direct

L'é-Quipe de l'accélération des affaires électroniques publie ***E-Business: Success in the Post-Dot-Com World***, un encart spécial dans la revue *Canadian Business* qui présente un survol de l'adoption du commerce électronique par les PME canadiennes et dresse le profil d'un certain nombre de petites entreprises prospères. Près de **100 000** exemplaires distribués à l'échelle nationale

Octobre 2001
L'é-Quipe de l'accélération des affaires électroniques lance la ***Trousse d'information sur le commerce électronique pour les PME***, conçue pour aider les petites entreprises canadiennes à surmonter les obstacles courants à l'adoption du commerce électronique

La Table ronde accueille un atelier sur le fossé numérique à Toronto : ***Le rôle du secteur privé dans la création de possibilités numériques***

Novembre 2001
L'é-Quipe des marchés des capitaux lance le tout premier Sommet canadien sur les investisseurs d'appoint

Automne 2002
Publication de ***Pays de l'innovation***, un livre en ligne présentant 30 exemples canadiens de réussite en innovation technologique et piloté par l'é-Quipe de la promotion internationale de l'image de marque

INFLUENCE BUDGÉTAIRE DE LA TABLE RONDE

Recommandation de la table ronde	Réponse fédérale (Budget de février 2000)
• Permettre aux nouvelles entreprises de commerce électronique canadiennes d'attirer et de garder à leur service des employés talentueux en ayant recours aux options d'achat d'actions comme mécanisme de rémunération principal. • Réduire l'impôt sur les gains en capital pour stimuler le financement des nouvelles entreprises. • Rétrécir l'écart entre les taux canadiens et américains d'imposition des sociétés. • Accroître la réserve de capitaux de démarrage au Canada pour les entreprises liées à Internet.	• Report de l'imposition des gains en capital sur les actions acquises par l'exercice d'options admissibles d'achat d'actions au moment où les actions sont vendues plutôt qu'au moment où les options sont exercées. • Réduction immédiate de 75 p. 100 à 66,7 p. 100 du taux d'inclusion des gains en capital et autorisation de transférer en franchise d'impôt les gains en capital sur les investissements admissibles d'une petite entreprise à une autre. • Réduction des taux d'imposition des sociétés de 28 p. 100 à 21 p. 100 sur cinq ans dans les secteurs actuellement touchés par les taux d'imposition les plus élevés (dont les industries de haute technologie), en commençant par une réduction à 27 p. 100 le 1er janvier 2000. • Injection de 80 millions de dollars en nouveaux capitaux propres dans la Banque de développement du Canada (BDC) pour soutenir les prêts dans l'économie fondée sur les connaissances.

Recommandation de la table ronde	Réponse fédérale (Énoncé économique d'octobre 2000)
• Réduire le taux d'imposition des gains en capital à 30 p. 100 pour les actifs détenus pendant plus d'un an. • Augmenter le report des gains en capital sur réinvestissement des gains dans de petites entreprises admissibles pour stimuler le financement providentiel et le financement par les investisseurs. • Réduire l'impôt sur le revenu des particuliers afin de garder les gens de talent au Canada. • Assurer un traitement fiscal efficace des fusions d'actions transfrontières. • Améliorer le traitement des régimes d'actionnariat. • Accroître l'utilisation des REER pour les employés d'entreprises en démarrage. • Droit à la déduction fiscale du capital des prêts étudiants.	• Réduction immédiate de l'impôt sur les gains en capital à 50 p. 100. • Augmentation du report de 500 000 à 2 millions de dollars; taille de l'entreprise portée de 10 millions à 50 millions de dollars; particuliers seulement. • Diminution de l'impôt pouvant atteindre 3 p. 100 sur les revenus imposables d'un maximum de 100 000 dollars; abolition immédiate de la surtaxe à la réduction du déficit. • Annonce de l'intention d'élaborer une règle sur les transferts en consultation avec le secteur privé. • Augmentation de la déduction pour les options d'achat d'actions des employés de 1/3 à 1/2, conformément au nouveau taux d'imposition des gains en capital de 50 p. 100. • Les travailleurs autonomes peuvent maintenant déduire la contribution de l'employeur au RPC/RRQ. • Augmentation du crédit d'impôt pour études de 200 à 400 dollars par mois.

Recommandation de la table ronde	Réponse fédérale (Budget de février 2001)
• Éliminer les obstacles à l'investissement dans les caisses de retraite en augmentant les limites à la propriété de sociétés en commandite admissibles. • Abolir l'impôt sur les gains en capital réalisés par des investisseurs étrangers en permettant aux investisseurs non résidants d'investir dans des sociétés en commandite admissibles canadiennes selon les mêmes conditions que les investisseurs canadiens. • Stimuler la croissance économique par le truchement du Gouvernement en direct (GED) en consacrant une partie du financement de la stimulation économique à l'accélération de l'adoption du GED.	• Proposition d'abolir en 2002 la limite de 30 p. 100 à la propriété de sociétés en commandite admissibles. • Le paragraphe 115.2 de la *Loi de l'impôt sur le revenu* sera modifié de manière à ce que les associés non résidants ne soient pas considérés comme des exploitants d'une entreprise au Canada — assujettis à l'impôt canadien — simplement parce que la société profite des conseils en gestion ou en administration des investissements offerts par des résidants canadiens. • Le gouvernement injectera 600 millions de dollars ces quatre prochaines années dans la mise en œuvre de la stratégie du Gouvernement en direct d'ici 2005 et a engagé des ressources supplémentaires pour moderniser l'infrastructure de gestion de l'information et de TI des ministères et organismes gouvernementaux.

Membres de la Table ronde

David Pecaut, Président et chef de la direction, iFormation Group (pdt)
Kathryn Beaton, Présidente et chef de la direction, Hydro One Markets Inc.
Leonard J. Brody, Président du conseil et chef de la direction, Ipreo
Rick Brown, Vice-président, Planification stratégique, Sears Canada
Lloyd Darlington, Président et chef de la direction d'Emfisys, Banque de Montréal
Gaylen Duncan, Président-directeur général, Association canadienne de la technologie de l'information
John F. Eckert, Associé directeur, McLean Watson Capital
Anne Golden, Présidente-directrice générale, Conference Board du Canada
Robert Greenhill, Vice-président, Initiatives stratégiques, Bombardier
Louise Guay, Présidente, Public Technology Multimédia Inc.
V. Peter Harder, Sous-ministre, Industrie Canada
Matt Holland, Vice-président et directeur général, The Boston Consulting Group (Canada)
Dean Hopkins, Président et chef de la direction, Cyberplex
Nancy Hughes Anthony, Présidente-directrice générale, Chambre de commerce du Canada
David Johnston, Président, Université de Waterloo
Pierre Laferrière, Premier vice-président, Télésystème Ltée
Claude Lajeunesse, Président et vice-recteur, Université Ryerson
Patrick Lavelle, Président du conseil d'administration, Exportation et développement Canada
Martin Lippert, Vice-président du conseil et API, Banque royale du Canada
Vernon Lobo, Directeur général, Mosaic Venture Partners
Ronan McGrath, Président, Rogers Shared Services
Richard Nathan, Directeur général, Brightspark Ventures, L.P.
Peter Nicholson, Directeur des stratégies, BCE Inc.
Ken Nickerson, Clearpulse
Kelvin Ogilvie, Président, Université Acadia
Roger Palmer, Sous-ministre, Environnement Alberta
Gerry Pond, Vice-président exécutif, Aliant Inc.
Anna Porter, Éditrice et PDG, Key Porter Books
Jesse Rasch, Président du conseil et chef de la direction, InQuent Technologies
Hal Ryckman, Vice-président exécutif, Ouest canadien, EDS Canada Inc.
Gerri Sinclair, Président, Conseil des premiers ministres sur la technologie, Colombie-Britannique
Jean-Pierre Soublière, Président et chef de la direction, Anderson Soublière Inc.
John Wetmore, Vice-président, Amériques, IBM.com
Ted Wozniak, Vice-président, Technologies de l'information, Magna International

Conseillers stratégiques

Mary Macdonald, Macdonald & Associates (Capital de risque canadien)
Michael O'Neil, IDC Canada (Données et recherches sur Internet)
Scott Wilkie, Osler, Hoskin & Harcourt LLP (Fiscalité et politique gouvernementale)